

廃棄物処理プラットフォームビジネスの検討

—A社の新たな成長戦略—

氏名 藤田 和平

指導教員 松永 裕己

本稿では、筆者が所属するリサイクル企業（A社）を取り巻く市場環境を整理しながら、静脈産業ビジネスの特徴と静脈産業界の今後の展望を明らかにし、成長戦略としてのプラットフォームビジネスの可能性を模索する。

サーキュラーエコノミーに注目が集まるなど、静脈産業に期待される役割は大きいですが、A社のリサイクル事業の対象となる産業廃棄物は年々減少しており、リサイクルの出口としてのセメント産業も斜陽化している。

静脈産業ビジネスの特徴は取引における情報の非対称性にあり、行政による業の許可制度等も相まって静脈産業は硬直化している。上記を背景として静脈産業界は中小零細企業が大多数を占め、旧態依然とした体質が指摘されている。しかし国内経済が縮小していく今後、事業統合や企業買収によって統合・合理化が進むと予想され、各社の競争は激しくなることが予想される。

筆者は取引プラットフォームの構築に、競争による業界企業の衰退か統合という二者択一ではなく、協調による第三の道があると考えます。プラットフォームビジネスが持つネットワーク効果は情報の非対称性を軽減し、取引コストを下げ、最適な取引と取引の活性を実現する。しかし、静脈産業では自動車リサイクルを除いて、本格的な取引プラットフォームは確立されていない。廃棄物の形態や属性の多様性や他の財と比べて大きな情報の非対称性が定型的な取引の障害となりプラットフォームが成立しにくいためである。本稿では、A社が有する廃棄物のデータ分析やコンサルティングの強みを活用した静脈産業におけるプラットフォームビジネスを提案する。これはA社におけるプラットフォームとしての新しい事業展開のための戦略である。同時に、企業間の取引コストを下げることで業界全体の発展に寄与するためのしくみでもある。